产科咨询、急救教学、中医把脉、育儿科普……

从“买买买”到“学学学”

这届孕博会 年轻爸妈排队来充电



专家义诊现场。



2026年海南(秋季)孕博会现场。

10月31日至11月1日，2026年海南(秋季)孕博会在海口会展工场举办。记者在现场注意到，今年的孕博会出现了一个明显变化：最受欢迎的展位，不再只是折扣力度大的母婴品牌商，而是那些提供专业服务和实用技能的展区。

从专家坐诊到急救培训，从中医把脉到选衣指导，这届孕博会的“专业度”明显提升，专业化服务正成为孕博会新亮点。

□南国都市报记者 路静/文 李昊/图

扫码看视频


导购员为准爸妈介绍品类。

急救技能培训现场。


医院专家坐诊，孕妈面对面咨询

在海南省妇女儿童医学中心展位，产科主任医师龚护民正在为孕妈们提供一对一的咨询服务。与她一同坐诊的，还有产前诊断科、孕产保健科、临床营养科的主任医师。据了解，所有咨询均为免费。

“想顺产又有些担心。”“我的情况算不算高危妊娠？”这些平日里需要到医院挂号才能解答的问题，如今在展会现场就能得到专业答复。一位孕妈告诉记者：“平时挂专家号不容易，今天能和几位主任医师面对面咨询，确实很难得。”

海口市妇幼保健院的展位则提供了更为具体的服务：针对孕37周左右的孕妈，可现场进行产时超声检查，由专业医师评估骨盆条件和胎儿情况。从咨询到检查，一条龙的服务模式让不少孕妈感到“来值了”。

急救培训展位：新手父母扎堆学技能

如果说其他展位是“买买买”的天堂，那健瑞儿集团的急救技能培训展位，就是本届孕博会最“硬核”的存在。孕博会开幕首日，这里始终人头攒动，排着长队。走近一看，准爸妈和新手爸妈们正在专业急救培训老师的指导下，认真地练习心肺复苏、操作自动体外除颤器(AED)、气道异物梗阻解救方法。学员中，宝妈王敏学得格外投入。她的孩子刚4个月大，平时偶尔会呛奶。路过展位时，她立刻被吸引住了，安顿好孩子后便主动报名学习。

急救培训负责人孔令兴忙碌地指导着学员。他告诉记者，10月31日早上开馆到下午4点，这里的学员就没断过，一天下来已经培训了超过100人次，其中绝大多数都是像王敏一样的年轻父母。“这届爸妈的责任感特别强，他们不是来凑热闹的，是真心实意想学点真本事。”孔令兴说。

在这个展位，人们带走的不是沉甸甸的礼包，而是一份关键时刻能守护家人的底气。

中医义诊区：把脉台前排起长队

如果说急救培训区让人“学到本事”，那么“惠琼保”家庭关爱公益日活动现场的中医义诊区，则让人“感到惊喜”。

海口韬缘综合门诊部的中医团队刚刚把“中医把脉”的牌子摆上桌，排队的人群很快就蜿蜒到了走廊中段。不少年轻的准爸妈和新手爸妈闻讯赶来排队，场面颇为壮观。

市民李颖和姐姐也加入了这支队伍。轮到她们时，医生并没有因为这是一场义诊而有丝毫马虎，认真把脉、仔细问诊、耐心分析体质状况，最后还给出一份详实的调理建议。整个过程下来，李颖觉得收获满满：“说实话，来之前我以为孕博会就是逛逛买买，没想到还能让专业中医师把个脉、做个体质评估，体验感真的超出预期。”

在把脉展台前，年轻夫妻们等来的不只是一次义诊，更是一份关于如何调理身体、更好迎接新生命的贴心指引。

服纺区：挑件小衣服，学问也不少

在服纺特卖区，有一群人的身影格外引人注目。她们是专业棉品选购指导师。她们的职责不仅仅是把产品“卖出去”，还要“教明白”。

从面料的成分识别，到不同季节该选什么样的材质，再到婴幼儿服装的安全标准如何解读，指导师们耐心地为每一位前来咨询的家长细细讲解。她们甚至会拿起一件衣服，手把手地教家长如何通过触摸、查看标签来判断品质好坏。

一位准妈妈在听完指导后，忍不住感慨：“以前给孩子买衣服，就看款式好不好看、价格划不划算。现在明白了，透气性、舒适度、安全性这些专业知识同样有价值。”

在这个看似普通的特卖区，家长们收获的不仅是一件合适的衣服，更是一套科学的选品方法，而这，正是这届孕博会最珍贵的“赠品”。

品牌方转型：不只卖产品，更教怎么用

在本届孕博会上，品牌方的角色也在悄然发生变化。

本届孕博会冠名商Babycare海南区域经理江景山在接受记者采访时表示，当前母婴消费者的需求已经明显升级。

“他们不仅关心产品本身的品质，更关注如何正确使用、如何发挥最大效用。品牌方需要从单纯的销售者转变为使用指导者。”江景山说。

据介绍，该品牌在展会上配备了专业育婴员，围绕纸尿裤尺码选择、奶瓶防胀气原理、婴幼儿护肤步骤等新手父母普遍关心的实际问题，进行现场讲解和操作演示。

一位新手爸爸在听完奶瓶使用讲解后感慨：“以前冲奶基本凭感觉，今天才知道水温控制、摇晃方式都有讲究。这些细节以前没人教过，今天算是补上了一课。”

在孕博会的母婴品牌展位，品牌方售出的不只是一件件产品，更是一份份贴心的使用指南，而这种从卖产品到传知识的转变，显然得到了年轻父母们的认可。

从本届孕博会的现场情况看，年轻父母的需求已不止于“买什么、省多少”，而是更看重“谁能讲清楚、谁能教上手、谁能帮避坑”。孕博会也正由此从单一消费卖场，转向集健康咨询、技能实训与知识普及于一体的综合服务场景；对参展方而言，专业服务能力，正在取代单纯价格优势，成为留住这届年轻爸妈的关键。